

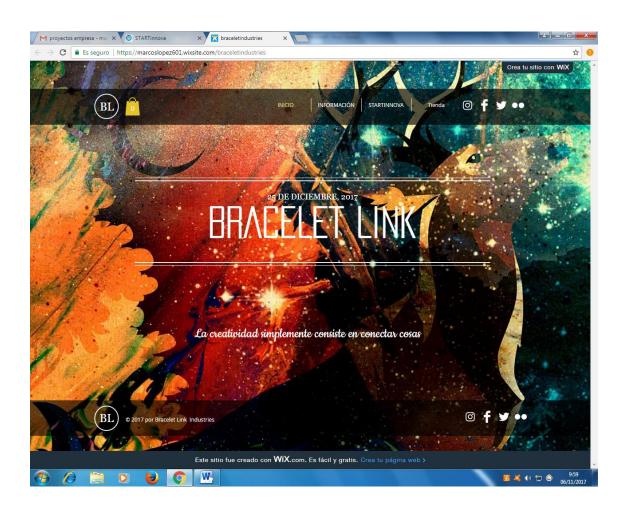
CANALES DE COMUNICACIÓN

-PÁGINA WEB Y DISEÑO

El principal canal de comunicación con nuestros clientes será mediante nuestra página web, en ella se informará de las novedades, cambios e intereses de la empresa.

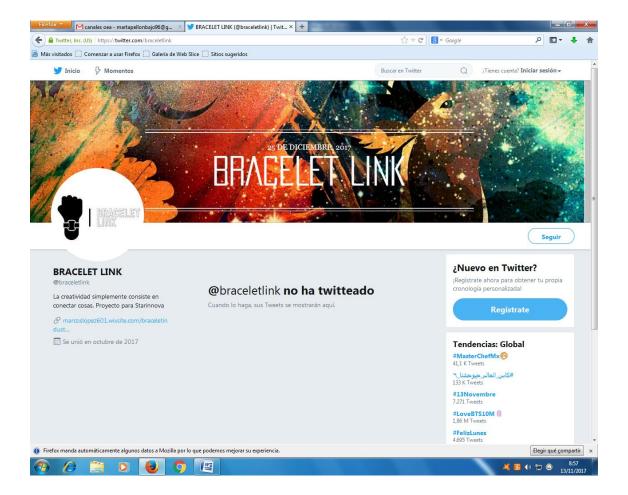
Por el momento la página web está en Español, a medida de que la empresa crezca incluiremos otros idiomas.

https://marcoslopez601.wixsite.com/braceletindustries

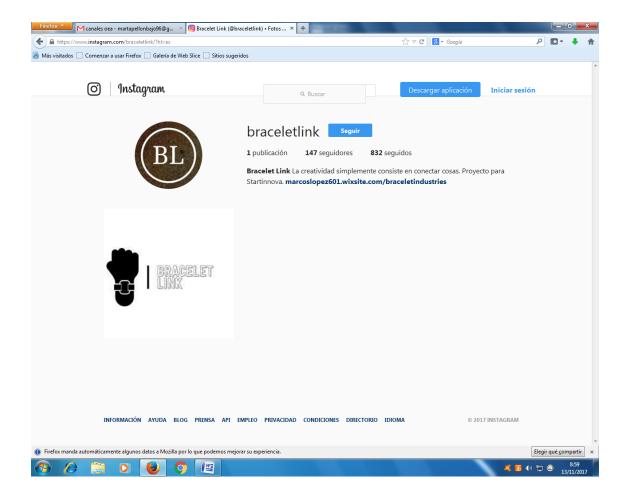


Además de la página web también nos comunicaremos a través de:

Twitter: https://twitter.com/braceletlink



Instagram: https://www.instagram.com/braceletlink/?hl=es



Correo: <u>bracelet-link@hotmail.com</u>

-POSICIONAMIENTO: Facilidad de manejo dentro de la página web y llegar a ella con facilidad. Para ello necesitamos negociar el posicionamiento de búsqueda en internet, contactando con agencias que nos puedan informar y ayudar en ese aspecto.

<u>Agencia SEO & Marketing Online</u>: (LA MÁS CONOCIDA) La empresa será la encargada de gestionar, subcontratar o externalizar todo el conjunto de actividades que engloban la logística.

OFRECE Facilidad de rastreo y catalogación que un sitio o página web ofrece a los robots de los buscadores, configuración técnica y arquitectura web.

<u>Sortlist:</u> enviar un mensaje a través de la web y acordar todo con la agencia de diseño.

-DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Y MARKETING

Dar a conocer la empresa por distintos medios

Publicidad: prensa, radio y eventos públicos.

Tienda online: en nuestra página web

¿Qué se vende? Se puede almacenar una gran cantidad de información en un espacio muy pequeño. Utilizando codificación cerrada (BIDI) hemos desarrollado diversos accesorios como pulseras, colgantes, chapas con el código impreso en ellos.

¿Cuál es el precio?

En estos accesorios podremos rellenar formularios con datos tales como alergias, problemas médicos, contacto de urgencia...

Servicio atención al cliente: disponible 24h. Se podrá hacer sugerencia y reclamaciones. Teléfono disponible en la página web.

Canales de venta: Ofrecer nuestro producto a empresas que les pueda interesar .Explicar lo que nuestro producto actualmente y lo que puede ofrecer con un futuro desarrollo.

,	
El corte inglés	
Media markt	
Carrefour	

Pixmania

Worten

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

-LOGISTICA, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE

Contratar empresas que se puedan hacer cargo de la distribución del producto para encargos. La empresa será la encargada de gestionar, subcontratar o externalizar todo el conjunto de actividades que engloban la logística.

Limsauber S L

Redur Santander

Seur Geopost S.L.

CANALES DE VENTA

-ALIADOS (Como elegir el canal más apropiado)

Los canales directos: tienda online

Los canales indirectos: tiendas fisicas propias.

Los canales asociados: tiendas de tecnología y centros comerciales grandes.

Comparar con que canales de venta se obtiene más beneficio.